SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

SF Education

Разбор финансовой модели для Edtech-проекта

Спикер: Ксения Малиновская

SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

Структура лекции:

1) Терминология рынка онлайн-образования

2) Разбор финансовой модели edtech-проекта

3) Сложности и подводные камни при моделировании образовательных проектов



SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

Малиновская Ксения

- 1,5 года в отделе оценки бизнеса в Ernst & Young (сейчас B1)

- 1,5 года опыта работы как финансист на аутсорсе

- 20+ финансовых моделей

- 4+ проекта по внедрению и ведению управленческого учета

- 6 месяцев сотрудничества с проектом Finmodel.bz

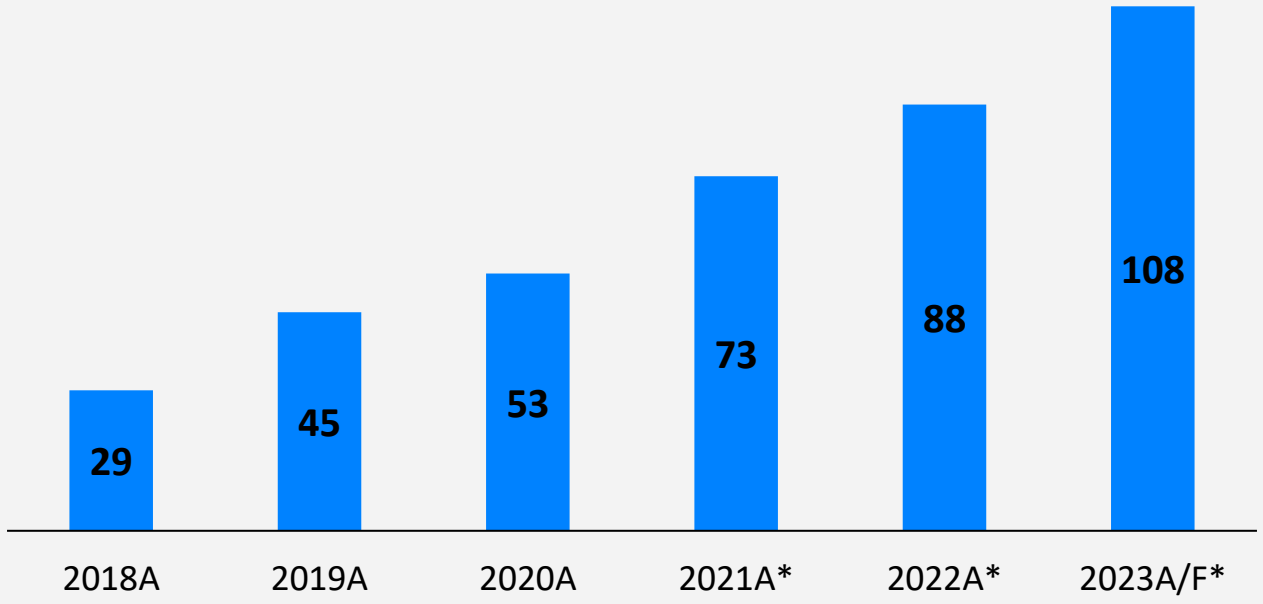


SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

Динамика объема рынка онлайн-образования в России

Объем российского рынка онлайн-образования по итогам 3 квартала 2023 года составил 83,8 млрд руб. По итогам 2023 года объем рынка по пессимистичным оценкам может составить 108 млрд руб!

Объем рынка, млрд руб.



CAGR 2018-2023
30%

Источник: Smart Ranking

** выручка топ-100 edtech-компаний в России*

SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

Термины в сфере цифрового образования

Edtech-проекты – это проекты в сфере образования, использующие цифровые технологии для повышения эффективности своего обучения

Примеры компаний – SkyEng, Нетология, Skillbox, Учи.ру, GeekBrains, Getcourse, DuoLingo, SkillFactory, SF Education и другие.

Инфобизнес – это контент-проекты, продуктом которых является информация, знания экспертов по определенной тематике, за доступ к которым пользователь платит деньги

Примеры проектов – Метаморфозы, Инстабосс, Инсталогия, Формула запуска, Ab.money, Масштаб, ReelsRoyce и другие

Онлайн-образование – это формат, при котором весь учебный процесс (уроки, задания, тесты, общение учеников и преподавателей) происходит на онлайн-платформах

SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

Типы игроков на рынке онлайн-образования:

1) Универсальные онлайн-школы
2) Специализированные онлайн-школы
3) Разработчики технологических платформ для образовательных проектов
4) Образовательные проекты интернет-корпораций широкого профиля (Яндекса, Сбера, Mail.ru Group и др.)
5) Онлайн-платформы с курсами в записи с большим выбором направлений
6) Компании со смешанным форматом обучения и с собственными онлайн-платформами
7) Продюсерские центры, занимающиеся запуском онлайн-школ и курсов «под ключ» и др.



SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

Основные сегменты рынка онлайн-образования:

1) Дополнительное профессиональное образование (ДПО)
2) Детское образование
3) Бизнес-образование
4) Языковое обучение
5) Корпоративное образование
6) Развитие когнитивных и «мягких» навыков
7) Обучения по хобби и увлечениям

SF EDUCATION
все об аналитике, финансах и бизнесе

Способы монетизации образовательных проектов:

1) Продажа курсов (наборов из курсов) с асинхронным обучением
2) Продажа курсов с синхронным обучением
3) Продажа курсов с асинхронным обучением с дополнительной поддержкой кураторов (ответы на вопросы, проверка домашних заданий)
4) Индивидуальное обучение
5) Продажа подписки на определенный период за доступ к контенту
6) Платный сертификат о прохождении курса
7) Дополнительные или эксклюзивные услуги в образовательной среде (вип-тарифы, индивидуальные консультации и т.п.) и др.

Вводные проекта

Клиент – компания, предлагающая онлайн-программы для повышения квалификации или освоения новой профессии в сфере психологии, маркетинга, нутрициологии и кино, разработанные совместно с вузами России.

Запрос клиента – сделать предварительный расчет экономической целесообразности запуска новой обучающей программы.

Продукт клиента – новая учебная программа для повышения квалификации в сфере психологии продолжительностью 1.3 года.



Контакты



sf.education

https://t.me/sf_education

sf_education

https://seekingalpha.com/author/societe-financiers

https://vk.com/sfeducation

https://www.facebook.com/sfeducationru

https://www.youtube.com/c/SFEducationnew